

## **Visiosta toteutukseen- liiketoiminnan suunnitleminen ravintola-alalla**

Johanna Salmi

<b>Tekijä(t)</b> Johanna Salmi	
<b>Koulutusohjelma</b> Hotelli- ja ravintola alan liikkeenjohdon koulutusohjelma	
<b>Raportin/Opinnäytetyön nimi</b> Visiosta toteutukseen- liiketoiminnan suunnittelemisen ravintola-alalla	<b>Sivu- ja lii- tesivumäärä</b> 28 + 2
<b>Opinnäytetyön nimi englanniksi</b>	
<p>Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia omaa ravintolaa suunnittelevalle hyödyllinen ja tiivis tietopaketti. Mistä on mahdollista saada apua ja tukea kun lähdetään uutta liiketoimintaa ravintola-alalle suunnittelemaan.</p> <p>Tutkimusmenetelminä työssä on käytetty haastatteluja sekä muita lähteitä. Työtä varten on haastateltu ravintola-alan yrittäjää, pankin yritysrahoitusneuvojaa sekä ravintolan liiketilan suunnittelupalveluja tarjoavia yrityksiä.</p> <p>Tietoperusta osuudessa käsitellään yrittäjyyttä ravintola-alalla ja yrittäjän profiilia sekä miten omia yrittäjäominaisuuksiaan on mahdollista kartoittaa. Työssä käydään läpi myös rahoitusvaihtoehtoja sekä mitä valtion tukia aloittavalle yrittäjälle on tarjolla ja mistä niitä voi hakea. Yrityksen perustamisen askeleita työssä käsitellään tiiviisti sekä myös lainsäädäntöä ja lupasioita ravintola-alalla.</p> <p>Työhön on kerätty tietoa myös liiketilan suunnittelua varten sekä keittiön että ravintolasalin osalta. Tästä aiheesta ei kirjoitettua materiaalia paljoa löytynyt joten tulokset on kerätty pääsääntöisesti suunnittelijoita haastatellen. Tilasuunnittelusta on rajattu pois valaistus- sekä kalustussuunnitelmat.</p> <p>Produktiosuus työssä oli liiketoimintasuunnitelman sekä osakassopimuksen laatiminen omaan yritykseeni, joka perustettiin työn aloittamisvaiheessa vuonna 2016. Tietoperusta osuudessa kerrotaan myös omat kokemukset matkan varrella. Liiketoimintasuunnitelma on tehty ravintolalle joka avaa ovensa vuonna 2018. Liiketoimintasuunnitelmasta on rajattu pois markkinointi sekä exit-plan. Liiketoimintasuunnitelma on Yritys-Suomen mallin mukainen, joten suunnitelma itsessään ei sisällä fyysistä tilan suunnittelua.</p> <p>Työn valmistumisvaiheessa fyysinen ravintolasuunnittelu jäi vielä vaiheeseen ja toteutus seuraavan vuoden päähän.</p>	
<b>Asiasanat</b> Liiketoimintasuunnitelma, osakassopimus, ravintola-ala, yrittäjyys, liiketilan suunnittelu	

## Sisällys

1	Johdanto .....	1
2	Yrittäminen ravintola-alalla .....	3
2.1	Yrittäjän profiili .....	3
2.2	Yrittäjyyden muodot .....	4
2.3	Yrittäjän haastattelu .....	4
3	Yritysidea .....	6
3.1	Yrityksen perustaminen .....	6
3.2	Valtion tuet aloittavalle yrittäjälle sekä rahoitusvaihtoehdot .....	9
3.3	Lainsäädäntö ja luvat ravintola-alalla .....	11
4	Liiketila ja sen suunnittelu .....	13
4.1	Keittiön suunnittelu .....	14
4.2	Salin suunnittelu .....	16
4.3	Wc-tilat ravintolassa .....	17
5	Liikeidea Bar & Bistro .....	18
5.1	Liiketoimintasuunnitelma .....	18
5.2	Osakassopimus .....	21
6	Pohdinta .....	23
	Lähteet .....	25
	Liitteet .....	28
	Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma .....	28
	Liite 2. Osakassopimus .....	29

# 1 Johdanto

Oma ravintola, vuosien haave joka vihdoinkin on muutakin kuin pelkkä päiväuni. Produktiivisen opinnäytetyöni aiheena ja tavoitteena on laatia muita aloittelevia ravintola-alan yrittäjiä helpottava tietopaketti sekä kertoa oman liiketoimintani aloittamisesta ja suunnittelumisesta ravintola-alalla. Olen työskennellyt ravintola-alalla käytännössä koko ikäni. Aloitin jo 15-vuotiaana työskentelyn enoni omistamassa meksikolaisessa ravintolassa tiskääjänä. Urallani olen työskennellyt tarjoilijana, kokkina sekä baarimikkona. Tällä hetkellä työskentelen isossa ketjussa keittiömestarina.

Liikeidea ravintolalleni on hautunut jo vuosia ja minulla on koko ajan ollut selkeä visio minkälaisen yrityksen ja ravintolan haluan perustaa. Opintojeni toisena vuotena tähän tulikin yllättäen loistava tilaisuus. Oman kotikuntani keskustaan tulisi nousemaan uusi kauppakeskus josta minulle tarjoutui mahdollisuus vuokrata liiketila ravintolaa varten kauppakeskuksen parhaalta paikalta, kävelykadun varrelta. Totta kai tartuin tähän harvinaiseen tilaisuuteen ja ei aikaakaan, kun löysinkin yhtiökumppanin, jonka kanssa istuimme urakoitsijan kanssa neuvottelupöydän ääressä allekirjoittamassa vuokrasopimusta tulevan ravintolamme liiketilasta.

Tietoperusta osuudessa käyn läpi mitä kaikkea yrityksen perustaminen vaatii: Mitä ravintola-alan yrittäjältä vaaditaan. Tarkastelen yrittäjyyttä ravintola-alalla ja haastattelen ravintoloitsijaa yrittäjyydestä, helpottaakseni jokaisen yrittäjyyttä suunnittelevan omaa profiloituaan yrittäjän rooliin. Eräässä teoksessa mainittiinkin, että jokainen voi toimia yrittäjänä ravintola-alalla ja pyörittää ravintolaa, mutta jokaisesta ei ole toimimaan alalla menestyssekkäästi.

Kerron työssäni mistä on aloittavana yrittäjänä mahdollista saada heti ensiaskeleilla tukea ja apua, kuinka yritys perustetaan ja käsittelen hieman myös lainsäädäntöä ravintola-alalla. Käyn läpi myös rahoitusvaihtoehtoja sekä valtion tukia uudelle yrittäjälle ja haastattelen Aktia pankin yritysasiakasneuvojaa tätä varten. Itse jouduin tässä tilanteessa etsimään eri paikoista tietoa ja soittelemaan ennen kuin sain vastauksia kysymyksiini, joten toivon työni helpottavan muiden urakkaa.

Ravintolan tilasuunnitteluun kysyn käytännön vinkkejä alan ammattilaisilta, kysely lähetetään sähköpostitse muun muassa Bistro-tuotteelle, S-idealle sekä Verhoomo Etikille.

Produktiosuus työssäni on liiketoimintasuunnitelman laatiminen tulevalle yritykselleni ja myös osakassopimuksen laatiminen. Liiketoimintasuunnitelma on Yritys-suomen mallin mukainen ja siitä on jätetty kokonaan pois esimerkiksi tilojen suunnittelu sekä markkinointiviestintäsuunnittelu.

Markkinoinnin rajasin työstäni kokonaan pois, en käsittele sitä ollenkaan. Työstä on rajattu pois myös liiketoiminnan exit-plan. Työ keskittyy nimenomaan ravintolan ja liiketilan sekä yrityksen suunnitteluvaiheeseen. Toteutus on vasta edessäpäin vuonna 2018.

## **2 Yrittäminen ravintola-alalla**

Ravintola-ala on nopeatempoinen ja vaativa ala. Alalla työskentelevältä edellytetään stressinsietokykyä, sosiaalisuutta ja palveluallttiutta. Ravintola-alalla menestyäkseen yrittäjältä täytyy löytyä tiettyä intohimoa työtään kohtaan ja olla valmis kohtaamaan haasteita, hyvässä ja huonossa.

Menestyvällä ravintoloitsijalla esiintyy muutamia vahvoja piirteitä joita ovat muun muassa bisnesäly, korkea stressinsietokyky, joustavuus, luovuus, positiivinen asenne, hyvät johtamistaidot, intohimo ja läsnäolo. Kuka tahansa voi pyörittää ravintolaa, mutta kaikki ei sitä osaa tehdä hyvin. Ravintolamaailma ei ole vain glamouria, se on kovaa työntekoa ja jos et asennoidu siihen oikein niin et menestykään. (Garvey, Dismore & Dismore 2004,10-16)

Oma osaaminen on perusta yrittämiselle, jo yrityksen perustamisvaiheessa tulee miettiä oman ammatillisen osaamisen sekä yrittäjyysosaamisen riittävyttä. Selvityksen mukaan suurin osa yksityisyrittäjistä on ensin työskennellyt palkansaajana ja sen jälkeen ryhtynyt yrittäjäksi alalla. Yrittäjälle on varsinkin alkuvaiheessa suuri hyöty kuunnella pidempään alalla toimineiden kokemuksia, sillä he tietävät jo riskitekijät sekä yritystoiminnan uhat. (Akava)

Yritystoiminnan käynnistämisen vaikeudet liittyvät yleensä rahaan. Tulot vähenevät koska asiakkaita ei vielä ole, mutta investointeja alkuun kuitenkin vaaditaan. Yrittäjyys luo omat haasteensa myös perhe-elämän kannalta, työpäivät venyvät ja lomia peruuntuu. Perheen ja yrittäjyyden yhdistäminen voi luoda haasteita, varsinkin yrittäminen ja äitiys on koettu hankalaksi yhdistelmäksi. Pienyrittäjälle haasteita luo myös oman ammattitaidon päivittäminen, koulutus vaatii rahaa ja aikaa mikä on omasta työnteosta pois. (Akava)

### **2.1 Yrittäjän profiili**

Yrittäjyys on ihmisen sisäistä halua ja tahtoa yrittäjämäiseen toimintaan. Yrittäjyyteen kuuluu vastuun ottaminen, tulosten aikaansaaminen ja uuden luominen. On olemassa sisäistä ja ulkoista yrittäjyyttä. Ulkoinen yrittäjyys tarkoittaa toimintaa itsenäisenä yrittäjänä. Sisäinen yrittäjyys taas tarkoittaa työntekijän yrittäjämäistä otetta työhönsä työsuhteessa. (yritystoiminta 2017)

Yrittäjän työn vaatimuksia voidaan tarkastella neljän keskeisen osa-alueen kautta, joita ovat ammattitaito, näkemyksellisyys, suunnitelmallisuus sekä toteuttamiskyky. Mikäli aloitettavan yrittäjän yrittäjäprofiili on liian yksipuolinen, niin aina on mahdollista täydentää omaa

osaamistaan tiimiyrittäjyydellä. Yrittäjäksi aikova voi kerätä ympärilleen luotettavista ammattilaisista koostuvan tiimin, jossa kaikki lähtevät mukaan yrittäjän ominaisuudessa. Kaikkien omistusosuus ei kuitenkaan tarvitse olla yhtä suuri yrityksessä, mutta kaikkien aktiivinen osallistuminen täytyy olla varmaa. (Vesalainen, Försti, Nieminen, Soini & Viitala 1996, 7-9)

Omaa yrittäjäprofiiliaan voi analysoida monilla testeillä joita löytyy internetistä. Esimerkiksi Finnveran verkkosivuilta löytyy interaktiivinen testi, jolla voi analysoida omia mahdollisuuksiaan yrittäjänä. Testi myös kertoo mitä ominaisuuksia yrittäjältä vaaditaan, minkälainen on menestyvä liikeidea. Testin avulla voi myös arvioida omaa vuosiansiotaan sekä testata perheen ja työn yhteensovittamista. Finnvera loi testin kannustaakseen palkkatyöläisiä enemmän yrittäjyyteen. Testi löytyy osoitteesta: <http://finnvera2.alkuvoima.com/yrittajatesti/> (Finnvera, 2008)

## **2.2 Yrittäjyyden muodot**

Usein yritys perustetaan täysin uuden liikeidean varaan, mutta tämä sisältää kuitenkin eniten riskejä, koska idean toimivuutta ei ole käytännössä kokeiltu. Yrittäjäksi aikova voi myös löytää jo olemassa olevan liikeidean esimerkiksi ulkomailta ja usein tällaista ideaa pyritäänkin toteuttamaan hieman muunneltuna tai omaan markkinarakoon mukautetusti. Uuden yrittäjän on mahdollista myös ostaa valmis liiketoiminta eli toimiva yritys. Toimivan yrityksen ostamisen liittyy omat riskinsä, mutta se kuitenkin tarjoaa helpomman alun uudelle yrittäjälle. (yritystoiminta 2017)

Franchising-yrittäjyys on myös yksi vaihtoehto ja se tarkoittaa franchise-antajan määrittelemän mallin mukaista liiketoimintaa. Yrittäjä maksaa käyttämästään liiketoimintakonseptista franchising- maksua franchise- antajalle. ( Suomen Franchising Yhdistys Ry 2017)

Osakkuus on myös yksi vaihtoehto työskennellä yrityksessä. Tällöin riskiä ja vastuuta jaetaan yhdessä muiden yrittäjien kanssa. Yrittäjyyttä voi harjoittaa myös sivutoimisesti päätoimen ohessa. Tällöin yritysmuotona on toiminimi. (yrityksen perustaminen 2013)

## **2.3 Yrittäjän haastattelu**

Haastattelin ravintoloitsija Tero Liljaa yrittäjyydestä ravintola-alalla. Tero on toiminut yksityisyrittäjänä vuodesta 2009 lähtien ja omistaa tällä hetkellä 4 ravintolaa Helsingissä. Ravintola-alalla hän on ollut vuodesta 1986 alkaen ja hänen mielestään suurin etu yrittäjyyteen olikin, että hän oli toiminut vielä palkkatöissä ollessaan tulostavasti asemassa. Sitä kautta tuli parempi ymmärrys alaa kohtaan. (Lilja 30.12.2016)

Tero kertoo, että omaa liiketoimintaa aloittaessa liikeidea on tärkeä asia, siinä tiivistyy oma visio yrittäjyydestä, mutta sen vangiksi ei saa jäädä. Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelmaa täytyy myös osata päivittää aika ajoin. Markkinat ja trendit muuttuvat jatkuvasti, joten yrittäjän täytyy osata myös mukautua niihin. Erittäin tärkeänä Tero pitää alusta lähtien verkostoitumista muiden ravintola-alan yrittäjien kanssa, mutta korostaa myös samalla, että omasta visiosta täytyy pitää kiinni ja luottaa siihen, vaikka sitä kuinka kyseenalaistettaisiinkin. (Lilja 30.12.2016)

Yrittäjän henkilökohtaisista vaatimuksista Tero mainitsee, että pitää olla ”lehmänhermot”. Vastoinkäymisistä ei saa lannistua, sillä niitä varmasti tulee. Aloittavalla yrittäjällä täytyy olla myös rahoitus kunnossa. Alussa tilillä täytyy olla sen verran käyttöpääomaa, että sillä kattaa useamman kuukauden kulut, ennen kuin kassavirta tasaantuu. Työnteon puolesta Tero neuvoa, että töitä pitää osata tehdä, vaikka siihen ei kukaan pakotakaan, mutta ihan kaikkea ei pidä myöskään itse yrittää tehdä, ettei pala loppuun. Tero vinkkaa myös liittymään hyvissä ajoin Yrittäjien työttömyyskassaan. (Lilja 30.12.2016)

Yrittäjäksi ryhtyessä täytyy myös miettiä omien ansioiden turvaaminen työttömyyden satuesssa omalle kohdalle. Palkansaajakassat sekä ammattiyhdistykset turvaavat palkkatöissä olevan toimeentulon, yrittäjillä toimeentulon turvaa yrittäjäkassat. SYT- yrittäjäkassa turvaa aloittavan yrittäjän toimeentulon, mikäli yrittäjä liittyy kassan jäseneksi kolmen kuukauden sisällä yritystoiminnan alkaessa. ”Päätoiminen yrittäjä voi olla palkansaajakassan jäsen vain jälkisuoja-ajan eli 18 kk yritystoiminnan aloittamisesta lähtien.” (SYT 2015)

Itse tein yrittäjätestin Yritys-Suomen verkkosivuilla omassa työtilassani, jossa on myös liiketoimintasuunnitelmani. Tästä työtilasta kerron lisää kappaleessa 5. Testissä arvioitiin yrittäjyyttä neljän eri osa-alueen kautta: henkilökohtaiset ominaisuudet, kokemus ja osaaminen, markkinat, tavoitteet ja heikkoudet. Mielestäni tulosten kautta tulee hyvin selkeä kuva mikä omassa yrittäjyydessä on vahvaa ja mikä heikkoa. Oma yrittäjäprofiilini oli tulosten perusteella vahva.

Koin myös haastattelun silmiä avaavaksi. Tiesin kyllä verkostoitumisen tärkeydestä, mutta haastattelussa Tero korosti, että ensiarvoista on verkostoitua nimenomaan ravintola-alan yrittäjien kanssa. Tuoda julki omaa liikeideaansa ja tätä kautta haastaa sitä. Vaikka liikeidea kritisoitaisiinkin, niin tietyllä lähdekriittisyydellä pitää ottaa vastaan kommentit ja tätä kautta on myös mahdollista kehittää omaa toimintaansa. Tärkeää on kuitenkin säilyttää usko omaan liiketoimintaansa ja liikeideaan.



### 3 Yritysidea

”Liikeidea ratkaisee yrittäjän menestymisen. Asian miettimiseen kannattaa käyttää aikaa, koska pohdinta säästää aikaa ja rahaa myöhemmin. Liikeidea on yrittäjän kompassi tulevana vuosina. Yhdellä ainoalla idealla voi olla ratkaiseva vaikutus hänen loppuelämäänsä.” (Puustinen, 2004. 45)

Ensimmäinen askel yrittäjäksi ryhtymisessä on pohtia liikeidea valmiiksi. Liikeidea vastaa kysymykseen: Miten yritykseni menestyy? Ennen yrityksen perustamista on tärkeää löytää se oma liikeidea ja markkinarako. Liikeidean ei välttämättä tarvitse olla ainutlaatuinen, kunhan se on toimiva. Tietenkin pyrkimyksenä on tehdä ja toteuttaa jotain sellaista mitä muut eivät vielä tee tai ainakin tehdä se muita paremmin. (Heikkilä & Viljanen 2000, 95)

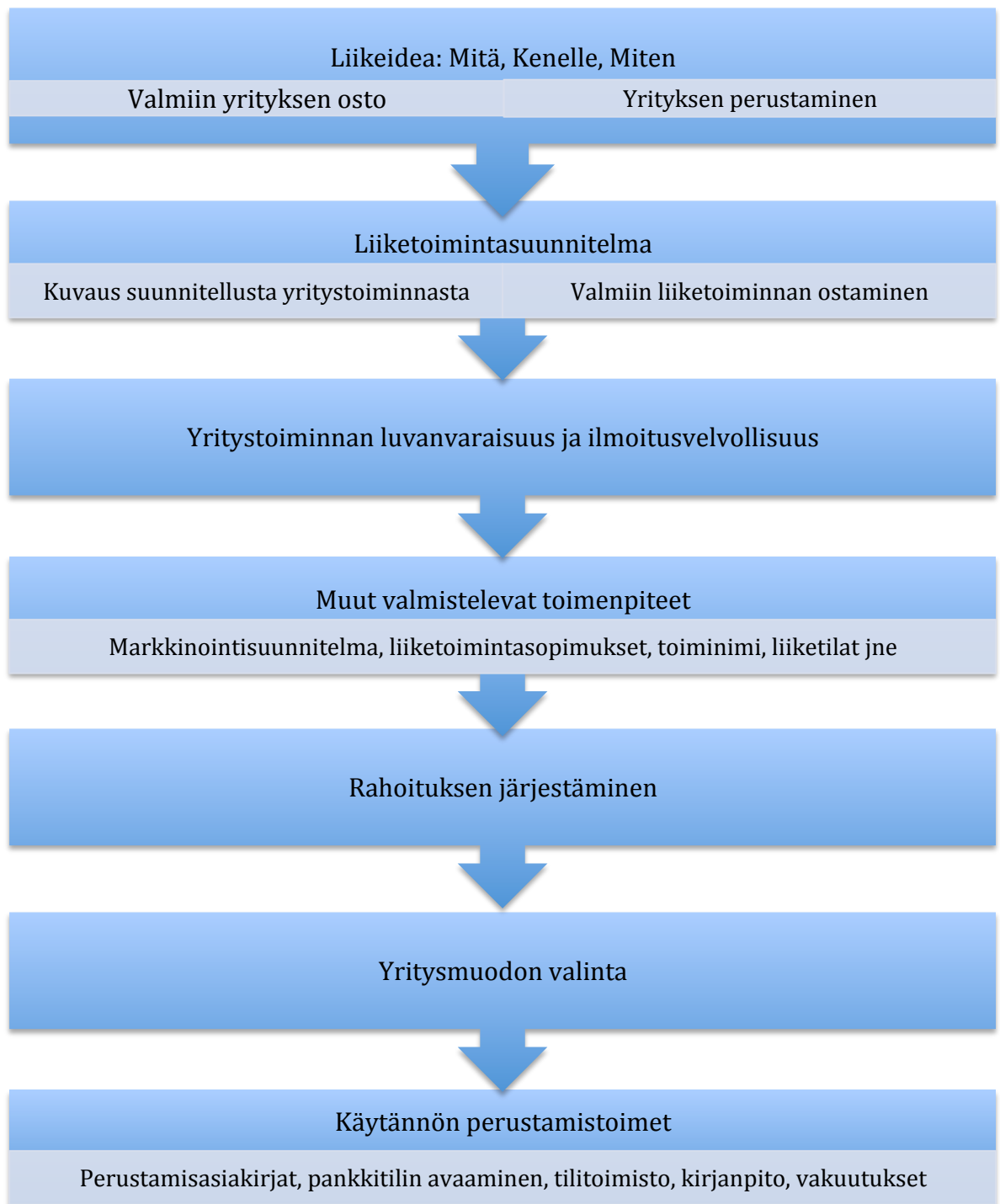
Oman markkinoinnin kohderyhmän kartoittamisella varmistetaan myös, että kysyntää riittää ympäri vuoden. Paikkakunnan väestöpohjan ikärakenne, läpikulun liikenne, varallisuusaste ja asumismuodot määrittelevät kysyntää. (Heikkilä & Viljanen 2000, 95)

Tilastokeskuksen verkkosivuilta löytyy valtavasti tutkittua tietoa, jonka avulla voi määritellä kuntakohtaisesti tai postinumerokohtaisesti oman alueensa ikärakennetta, asumismuotoja sekä varallisuusasteita. Google Analyticsin avulla voi myös segmentoida omaa kohderyhmäänsä alueella muun muassa ikäjakauman, sukupuolen ja kiinnostuksen kohteiden perusteella. Analyticsin raporttien avulla voi myös kohdistaa markkinointinsa oikealle asiakasryhmälle. (google analytics)

#### 3.1 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustaminen lähtee liikkeelle hyvästä yritysideoista, jonka pohjalta rakennetaan liikeidea. Liikeidea muotoillaan liiketoimintasuunnitelmaksi, jossa arvioidaan aiotun yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymismahdollisuuksia. Tämän jälkeen valitaan yritysmuoto (toiminimi, osakeyhtiö, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö tai osuuskunta) ja perustetaan yritys. Myös yritystoiminnan luvanvaraisuus täytyy selvittää. (Yrittäjät 2013)

Kaaviossa 1 on esiteltynä vaiheittain yrityksen perustamisen pääkohdat. Muita yritystoiminnan valmistelevia toimenpiteitä on laatia markkinointisuunnitelma yritykselle, päättää toiminimi sekä etsiä sopivat liiketilat. Perustettavalle yritykselle täytyy myös järjestää riittävä rahoitus ja lopuksi toteuttaa käytännön perustamistoimet joihin kuuluu pankkitilin avaaminen, sopivan kirjanpitäjän sekä tilintarkastajan etsiminen ja kilpailuttaa vakuutusyhtiöt ja tehdä sopimukset. (Yrittäjät 2016)



Kaavio 1 yrityksen perustamisen vaiheista. Lähde: Yrityssuomi. 2016.

Perustettavalle yritykselle valitaan ensin omaan toimintaan parhaiten sopiva yritysmuoto ja toiminimi. Yritysmuotoja kannattaa vertailla, ne eroavat muun muassa perustajien määrän, verotuksen, pääoman saatavuuden sekä voiton ja vastuunjakamisen suhteen. Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilta löytyvästä nimipalvelusta voi ennakkoon tutkia onko uudelle yritykselle mietitty nimi jo käytössä. (Yrittäjät 2016)

Yritys rekisteröidään tekemällä perustamisilmoitus Yritys- ja yhteisötietojärjestelmään sekä rekisteröitymällä kaupparekisteriin. Samalla voi ilmoittautua myös tarvittaviin verohallinnon rekistereihin, joita ovat arvonlisäverovelvollisen rekisteri, työnantajarekisteri sekä ennakkoperintärekisteri. (Uusyrityskeskus 2016)

Yritykselle pitää avata myös pankkitili. Pankkitiliä tarvitaan osakepääoman maksuun, maksutapahtumien käsittelyyn ja kirjanpidon tueksi. Pankkitili voidaan avata rekisteröidylle yritykselle, mutta joissain tapauksissa tili tarvitaan jo ennen kuin yritys on rekisteröity kaupparekisteriin. (Yritys-suomi)

Meidän tapauksessamme kävikin niin päin, että meillä oli ensimmäisenä liiketila tiedossa ja varattuna meille. Tämän jälkeen perustimme yhtiökumppanini kanssa osakeyhtiön, jotta saimme vuokrasopimuksen tehtyä urakoitsijan kanssa. Perustettavalle yhtiölle piti avata pankkitili pääoman maksamista varten jo kaksi vuotta ennen yritystoiminnan alkamista. Ilmoittauduimme tässä vaiheessa kaupparekisteriin. Ilmoittaudumme myöhemmin liiketoiminnan alkaessa muihin tarvittaviin rekistereihin.

Ennen yrityksen perustamista olin kuitenkin yhteydessä TE-toimistoon. Halusin varmistua etten menetä oikeutta starttirahaan vaikka yritys nyt jo perustetaankin, mutta itse yritystoiminta alkaisi vasta kahden vuoden päästä. Tähän kysymykseen olikin hieman hankalampi saada vastausta ja jouduin soittelemaan muutamalle eri neuvojalle ennen kuin selvisi, että yrityksen voi perustaa nyt ja hakea starttirahaa vasta kun itse liiketoiminta alkaa.

Kävimme myös tässä vaiheessa uusyrityskeskuksen neuvojan luona, hieman laihoitin tuloksen tosin. Tässä vaiheessa hän ei paljon osannut neuvoja vielä antaa (kysymyksemme koski lähinnä rahoitusasioita, sekä ottaako käyttöön yhtiökumppanini vanha, jo vuosia sitten perustettu yritys vai perustaa uusi). Hän neuvoi keskustelemaan oman pankin kanssa rahoitusasioista. Taulukkoon 1 listasin hyödyllisiä linkkejä aloittavalle yrittäjälle, joista voi etsiä tietoa yritystoimintaa ja sen aloittamista varten.

## Taulukko1

Hyödyllisiä linkkejä aloittavalle yrittäjälle:

TE-keskukset: Neuvontaa	<a href="http://www.te-keskus.fi">www.te-keskus.fi</a>
PRH: Kaupparekisteri	<a href="http://www.prh.fi">www.prh.fi</a>
Verohallinto: Verovelvollisuudet	<a href="http://www.vero.fi">www.vero.fi</a>
Eläketurvakeskus: Eläkemaksut	<a href="http://www.etk.fi">www.etk.fi</a>
Työvoimatoimisto: Starttiraha	<a href="http://www.mol.fi">www.mol.fi</a>
Finnvera: Valtion takaamat lainat	<a href="http://www.finnvera.fi">www.finnvera.fi</a>
Sitra: Valtion riskirahoittaja	<a href="http://www.sitra.fi">www.sitra.fi</a>
Pääomasijoitusyhdistys: Kaikki riskirahoittajat	<a href="http://www.fvca.fi">www.fvca.fi</a>
Uusyrityskeskukset: Neuvontaa	<a href="http://www.uusyrityskeskus.fi">www.uusyrityskeskus.fi</a>
Nuorkauppakamari: Kontaktiverkosto	<a href="http://www.jcfin.fi">www.jcfin.fi</a>
Yrityskummit ry: Kokeneita mentoreita	<a href="http://www.yrityskummit.fi">www.yrityskummit.fi</a>
Yritys-suomi: Valtion yrittäjäportaali	<a href="http://www.yrityssuomi.fi">www.yrityssuomi.fi</a>
Suomen Yrittäjät: Laaja paketti hyötytietoa	<a href="http://www.yrittajat.fi">www.yrittajat.fi</a>

Lähde: Puustinen, 2004. 55.

### 3.2 Valtion tuet aloittavalle yrittäjälle sekä rahoitusvaihtoehdot

Aloittavan yrittäjän ongelmana usein on riittävän pääoman puute uutta yritystoimintaa aloitettaessa. Tällöin vaihtoehtoina ovat julkiset tuet, pankkilainat ja sijoittajien etsiminen. Uusyrityskeskukset tarjoavat maksutonta neuvontaa alkaville yrittäjille tai sitä suunnitteleville. Yritysneuvojat auttavat myös liikeidean jalostamisessa sekä liiketoimintasuunnitelman laatimisessa. Tapaaminen on edellytys myös starttirahaa haettaessa. Mikäli aloittava yrittäjä hakee starttirahaa, niin yritystoimintaa ei saa aloittaa ennen kuin TE-toimisto on tehnyt päätöksen. (Perustamisopas 2016)

Yrityksen perustamisvaiheessa täytyy laskea, paljonko rahoitusta kaiken kaikkiaan tarvitaan ja kuinka paljon yritykseen sijoitetaan omaa pääomaa. Oma pääoma on edellytys myös ulkoisen rahoituksen saantiin. Rahoittajien kanssa neuvoteltaessa selviää, kuinka paljon pääomantarpeesta täytyy kattaa omalla rahoituksella. Omien rahojen lisäksi on mahdollista sijoittaa yritykseen henkilökohtaista reaaliomaisuutta. (Heikkilä & Viljanen, 2000. 95-96)

Starttirahan myöntää työ- ja elinkeinoministeriö ja se on tarkoitettu yrittäjän oman toimeentulon kattamiseksi. Starttiraha on harkinnanvarainen tuki, jota täytyy muistaa hakea ennen yritystoiminnan aloittamista. Vuonna 2016 perustuki oli suuruudeltaan 32,68 € / vuorokausi joka vastaa peruspäivärahan suuruutta. Korotuksia tuelle on mahdollista saada enintään 60% verran. Starttirahaa myönnetään yleensä 6 kuukaudeksi, mutta erityis päätöksellä sitä voidaan jatkaa 2-6kk. Lain mukaan starttirahaa voidaan maksaa enintään 12 kuukauden ajan. (Lehtonen 2012)

Valtion omistama Finnvera myöntää rahoituksia sekä takauksia pienyrityksille. Rahoituksen vähimmäismäärä on 10 000 € ja enimmäismäärä 50 000€. Tätä suuremmille lainoille Finnvera myöntää osittaisen lainantakauksen jossa osuus on korkeintaan 80 %. Euromääräisesti suurin mahdollinen takaus on 80 000 €, tällöin vaaditaan myös muita rahoittajia sekä riittävää omarahoitusosuutta. Omarahoitusosuus on tällöin 10-15% summasta. (Finnvera 2016)

Aloittavan yrityksen rahoitus voidaan hoitaa myös pankkilainalla. Yrityslainoissa korko on noin 3 %, mikäli lainalle saadaan vakuuksia, korko on pienempi ja mitä isompi riski lainalla on, niin myös sitä suurempi korko on. Maksuajat lainoille ovat tapauskohtaisesti 7-10 vuotta, kertoo Aktia pankin yritysasiakasneuvoja Sebastian Hägglund. (Hägglund 26.10.2016)

Hägglundin mukaan yritys arvioidaan liiketoimintasuunnitelman perusteella, jonka mukaan tehdään myös marginaali. Oman pääoman määrällä on myös yritystä arvioitaessa suuri merkitys. Mikäli et ole valmis sijoittamaan riittävästi omaan yritykseen, pankki tulkitsee sen niin, että usko omaan liiketoimintaan, sen menestymiseen ja sitä kautta sen tuottamiseen on vähäinen. (Hägglund 26.10.2016)

Optimi oman pääoman määrälle on 10%, mutta mitä enemmän sitä on, niin se on luonnollisesti sen parempi. Yrittäjien on myös mahdollista käyttää henkilökohtaista takausta lainalleen. Esimerkiksi 100 000 € lainassa josta Finnvera takaa enimmäismäärän, eli 80 000 €, ja yrittäjä henkilökohtaisesti 20 000 €. Pankkilainoissa voidaan neuvotella myös lyhennysvapaata muutamasta kuukaudesta puoleen vuoteen yritystoiminnan alkaessa, kertoo Hägglund. Yrityksellä on myös mahdollista sopia tililimiitistä hätävaraksi, mikä antaa joustovaraa huonomman kuukauden osuessa kohdalle. Esimerkiksi pankin kanssa voidaan sopia, että tililimiitti on 10 000 € jolloin tili voi ylittyä tämän verran, vaikka rahaa ei siellä olisikaan. Pankkilainoissa vakuutena voidaan käyttää takauksien lisäksi myös yrittäjän apporttiomaisuutta eli yrittäjän henkilökohtaista reaaliomaisuutta. (Hägglund. 26.10.2016)

Kun kävin pankissa yritysneuvojamme luona keskustelemassa, niin tietysti mietittynä oli myös, että mitä jos kaikki meneekin vikaan? Exit -plan eli yrityksen myyntisuunnitelma pitää olla valmiiksi mietittynä, kun lähdetään uutta yritystä perustamaan ja pitää olla myös tietoinen kuinka paljon rahaa tai jopa omaisuuttaan voi menettää mikäli asiat eivät etenekään toivotulla tavalla. Laskimme yhdessä neuvojan kanssa paljonko meille jäisi henkilökohtaisesti maksettavaa, jos rahoittaisimme yritystoimintamme hyödyntäen Finnveran takausta pankkilainalle, jossa oman pääoman osuus olisi 10-15%. Tällöin mikäli yritystoiminta ei kannatakaan ja joutuisimme siitä luopumaan, niin rahallinen menetys jäisi huomattavasti vähäisemmäksi kuin esimerkiksi koko yritystoiminnan aloituksen rahoittaminen omasta pääomasta. Itselle jäävä osuus veloista ei olisi niin suuri, että se pilaisi loppuelämän, vaan on mahdollista tehdä pankin kanssa maksusuunnitelma ja maksaa laina pois.

### **3.3 Lainsäädäntö ja luvat ravintola-alalla**

Ravintola-alan yrityksiä säätelee monenlaiset lait ja asetukset, jotka on hyvä selvittää ennen liiketoiminnan aloittamista. Rakentamisvaiheessa oman kunnan rakennusvalvonnan kanssa täytyy käydä lupa asiat lävitse rakentamisen osalta. Rakennusviranomaiselta haetaan myös erilliset toimenpideluvat ulkoterassille, tarjoilutiskille, aidoille, kalusteille sekä mainoskylteille. (Newco Helsinki 2015, 13)

Sijaintikunnan elintarvikeviranomaisella tulee tehdä kirjallinen ilmoitus elintarvikehuoneistosta. Elintarvikehuoneistolla tarkoitetaan mitä tahansa rakennusta tai huoneistoa jossa myytäväksi tarkoitettuja elintarvikkeita tarjoillaan tai käsitellään. Evira valvoo Suomessa myytävien elintarvikkeiden turvallisuutta. Ravintolalle täytyy olla laadittuna myös omavalvontasuunnitelma sekä siivoussuunnitelma ennen toiminnan aloittamista. Työntekijöillä jotka käsittelevät helposti pilaantuvia, pakkaamattomia elintarvikkeita täytyy löytyä hygieniapassi. (Evira 2016)

Alkoholijuomien anniskelu vaatii anniskeluluvan, joka haetaan aluehallintovirastosta. Lupaa varten tulee tehdä anniskelun rajaamista koskeva suunnitelma, henkilökuntasuunnitelma sekä anniskelun omavalvontasuunnitelma. Kaikilla työntekijöillä tulee olla myös lain vaatima anniskelupassi. Lupa on toimipaikkakohtainen. Jatkoaikalupa haetaan tarvittaessa, mikäli haluat ravintolasi olevan pidempään auki kuin kello 01.30. (Valvira 2016)

Pelastusviranomaisen vaatii myös ennen toiminnan aloittamista oman lupansa. Yli 50 asiakaspaikan ravintolalle on aina laadittava pelastussuunnitelma, jossa on oltava pelastuslain mukaan selostus:

1. ennakoitavista vaaratilanteista sekä toimenpiteistä niiden ehkäisemiseksi
2. rakennuksen ja toiminnassa käytettävien tilojen turvallisuusjärjestelyistä ja poistumismahdollisuudet (uloskäyntien sijainti)
3. asukkaille ja muille henkilöille annettavista ohjeista onnettomuuksien ehkäisemiseksi, sekä onnettomuus ja vaaratilanteissa toimimiseksi,
4. mahdollisista muista kohteen omatoimiseen varautumiseen liittyvistä toimenpiteistä.

(Mara 2013) Tukesin verkkosivuilta löytyy yksityiskohtainen ohje pelastussuunnitelman laatimiseksi ravintolaan:

<http://tukes.fi/Tiedostot/Tuoteturva/Kuluttajavirasto/2.%20Hotellien%20ja%20ravintoloiden%20turvallisuusohje.pdf>.

Jos ravintolassa soitetaan musiikkia tai näytetään videoita, maksetaan silloin tekijänoikeuskorvausta tekijänoikeusjärjestölle joita ovat Teosto sekä Gramex. Vuoden 2017 aikana taustamusiikkiasiakkaiden sopimukset siirtyvät yhdelle yritykselle, Gt Musiikkiluvat Oy:lle joka myy yhteislupia ravintoloille. Luvan voi ostaa heidän verkkosivuiltaan. (musiikkiluvat)

Tupakkatuotteille pitää myös erikseen hakea myyntilupa aluehallintovirastosta. Myyntilupa on yritys- sekä toimipaikkakohtainen. Sähköinen myyntilupahakemus sekä omavalvontaa koskevia ohjeita löytyy Valviran verkkosivuilta: [www.valvira.fi](http://www.valvira.fi) (NewCo Helsinki 2015, 24)

Terassin rakentamiselle haetaan sijaintikunnan rakennusviranomaiselta lupa. Ulkotarjoilualueesta tulee tehdä myös erillinen ilmoitus poliisille. Terassin rajat on merkittävä selvästi niin, että asiakkaat havaitsevat ne helposti ja aluetta on helppo valvoa. Äänentoistolaitteiden käyttö ulkotiloissa edellyttää ympäristökeskuksen myöntämää erillistä lupaa. (Yrityssuomi 2016) Tarjoilutiskit, aidat sekä kalusteet vaativat usein myös erillisen toimenpideluvan rakennusviranomaiselta, mutta toimenpidelupaa ei tarvita mikäli ulkotarjoilualue toteutetaan mahdollisimman vähin rakentein. Esimerkiksi alue voidaan rajata kevyin köysikaitein, kalusteet sijoitetaan suoraan katupinnoitteelle ilman lattiakorokkeita ja aurinkotai sadesuojina käytetään mainoksettomia päivänvarjoja. Mikäli ravintolan anniskelulupa ei ole sisällytetty terassille ulottuvaa anniskelua, vaatii tämä myös erikseen aluehallintoviraston hyväksynnän. (NewCo 2015, 24)

## 4 Liiketila ja sen suunnittelu

Ravintolan tilasuunnittelu on tärkeä osa perustamisprosessia, koska se sitten olemassa olevan tilan muuttamista liikeideaan sopivaksi tai kokonaan uuden tilan rakentamista. Ravintolan sisustuksen pitää tukea liikeideaa, imagoa, viihtyisyyttä ja toimivuutta. Liikeidea määrittää sisustuksen suunnan ja tunnelman. Tärkeää on miettiä miltä asiakkaasta tuntuu, kun astuu ovesta sisälle, onko tunnelma rento vai arvokas?

Toimitilaa hankittaessa on varmistettava, että se soveltuu aiottuun toimintaan. Mikäli ravintola tilalla ei ole rakennusvalvonnan lupaa elintarvike käyttöön, niin sen käyttöönotto vaatii rakennusviranomaisen hyväksymän käyttötarkoituksen muutoksen. Käyttötarkoituksen muutosta hakee kiinteistön omistaja sijaintikunnan rakennusvalvonta viranomaiselta. Rakennuslupa vaatii ammattitaitoisen pääsuunnittelijan käyttöä. Suunnitelmissa pitää ottaa huomioon monia rakentamismääräyksiin, hygieni- ja melumääräyksiin, pelastus- sekä työsuojelumääräyksiin liittyviä vaatimuksia. (NewCo YritysHelsinki 2015, 13-14)

Liiketilän suunnittelun osalta täytyy pohtia myös, minkälainen tila liikeideaan sopii ja vaatiiko se jotain erikoisratkaisuja. Työn- ja asiakasvirtojen kulku on tärkeää huomioida suunnitteluvaiheessa. Tilankäyttöä täytyy myös miettiä, onko tilaa esimerkiksi mahdollista laajentaa tai miten tilaa jaetaan. (Ahonen, Koskinen, Romero, 2009. 80)

Tyypillinen asiakastila / keittiö pinta-alasuhde on 70 / 30. Asiakastiloiksi lasketaan ravintolan sali, eteistilat sekä wc-tilat. Keittiötiloiksi lasketaan valmistustilojen lisäksi myös varastotilat sekä tekniset tilat. (RT 94-11164, 3.3)

Ravintolan kannattavuuden kannalta tärkeimpiä kriteereitä on asiakasmäärä. Suurin sallittu henkilömäärä ravintolatiloiissa määräytyy pinta-alan, huoneiston uloskäytävien lukumäärän, wc-tilojen sekä ilmanvaihdon mukaan. Asiakaspaikkojen mitoituksessa voidaan käyttää lähtökohtaisesti 1- 1,5 m<sup>2</sup> / asiakas. (RT 94-11164, 3.3)

Liiketilän suunnittelussa on otettava huomioon myös paloturvallisuus. Paloturvallisuuteen liittyvät selvittävät asiat ovat muun muassa rakennuksen palotekninen luokka ja palo-osastoinnit, uloskäytävät, sammutus- ja pelastustehtävien järjestely, palonilmoitus- sekä palonsammutusjärjestelmä, savunpoistojärjestelmä sekä alkusammutuskalusto. Ravintola tiloissa myös seinä- ja kattopintojen materiaalit määrittävät paloluokkamäärityksiin. Ravintolan koko vaikuttaa paloluokkamääritykseen, esimerkiksi alle 300 m<sup>2</sup> ravintolassa voidaan käyttää puista seinäpanelointia. Yli 300 m<sup>2</sup> ravintolatiloiissa ei voida käyttää palosuojaamattomia puupaneeleita tai puupohjaisia levyjä seinä- tai kattopinnoissa. Verho-



jen ja muiden sisustusmateriaalien osalta riittää syttyvyysluokkavaatimus SL2 (tavanomaisesti syttyvä). (RT 94-11164, 3.6)

#### **4.1 Keittiön suunnittelu**

Keittiön koko, jäsentely ja varustelu pohjautuvat liikeideaan ja tarjottavaan ruokatuotteeseen. Lähtökohtina keittiön suunnittelulle on ruokalista, tuotettavien aterioiden lukumäärä sekä valmistustavat. Keittiön tyyppi määräytyy ruoan valmistustavan mukaan, joka asettaa omat vaatimuksensa laitteistolle, ilmanvaihdolle ja paloturvallisuudelle. Keittiö voi olla valmistuskeittiö, kuumennuskeittiö tai jakelukeittiö. Toiminnallisesti hyvä keittiö säästää henkilöstökustannuksissa sekä neliöissä, pienentää työturvallisuusriskejä ja on energiatehokas. Keittiön prosessit ja keittiölaitteiden sijoittelun suunnittelee yleensä ammattisuunnittelija yhdessä arkkitehdin, LVIS -suunnittelijan sekä keittiöpäällikön kanssa. (RT 94-11164, 4.2)

Petri Mutka Bistro Tuote Oy:stä kertoi keittiösuunnittelun alkavan seuraavasta: Asiakkaan liikeidean ja liikeidean mukaan suunniteltujen toimintaprosessien kartoitus joka on tärkeää. Tärkeää on hänen mukaansa myös valmistettavien esivalmisteiden, valmisteiden sekä lopputuotteiden määrä. Tilavaatimukset ovat erilaiset verrattuna ravintolaan missä valmistetaan 50 annosta päivässä kuin ravintola missä valmistetaan 500 annosta päivässä. Tähän liittyy myös varastointi- sekä kylmäsäilytystilojen koko. Myös logistiikka ja jätehuolto pitää huomioida. Keittiösuunnittelussa pitää huomioida myös henkilökunnan ja asiakaspaikkojen suunnitellut lukumäärät. Huomioitavaa on myös henkilökunnan sosiaali- sekä wc-tilat. Keittiösuunnittelun osalta täytyy pohtia myös asiakasvirrat, henkilöstön toimintojen tehostaminen, hiljaisten hetkien sekä ruuhkahuippujen huomioiminen valmistusprosessissa sekä tarjoiluissa toiminnallisesti ja taloudellisesti tehokkaan kokonaisuuden toteuttamiseksi. Tärkeää on myös määrittää laitevalikoima, joka tukee kaikkea asiakkaan suunnittelemaa toimintaa ja vastaa asiakkaan investointibudjettia. (Mutka 25.8.2016)

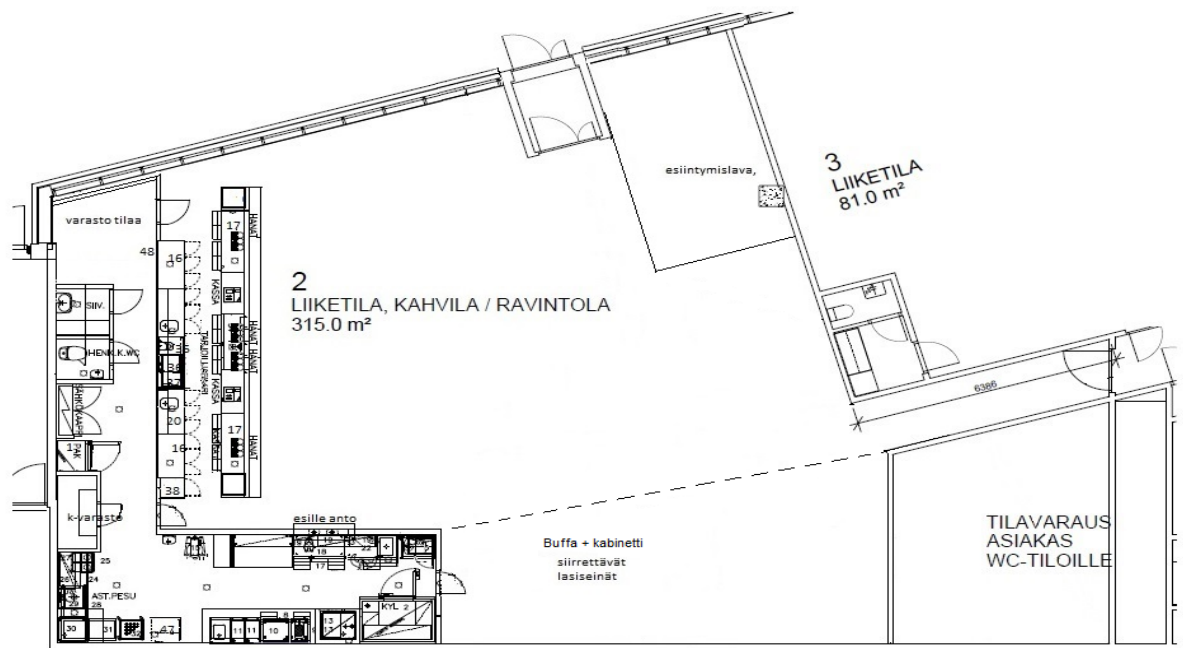
Erkki Koivisto S-Idea Oy:stä listaa, että ennen kaikkea pitää varmistua, että rakennukseen pystytään tekemään rasvakanavat, rasvakaivot ja ilmanvaihto. Uudisrakennuksessa nämä tekniset asiat tulee ottaa huomioon jo suunnitteluvaiheessa, kun taas vanhoissa rakennuksissa tulee vastaan tilanteita, joissa rasvakanavan toteutus on hankalaa ja tämä tulee kalliimmaksi. Budjetti keittiön rakentamiselle on hyvinkin tapauskohtainen. Kukin laite maksaa 10 000 € - 20 000 € / kappale, tilan rakentamiselle voidaan laskea 1500 € / m2 ja siihen päälle LVIS- tekniikka. Keittiön toiminnallisen layoutin voi suunnitella itse (lämmi-

keittiö, kylmä keittiö, esille nosto ja astianpesu), kuitenkin tekniseen toteuttamiseen vaaditaan ammattilainen. (Koivisto 26.8.2016)

Moni keittiölaitetoimittaja tarjoaa myös suunnittelupalvelua. Suunnittelupalvelut ovat lähtökohtaisesti maksuttomia, mutta laitteet pitää tällöin ostaa kyseiseltä yritykseltä joka suunnitelman tekee. Oman ravintolani kohdalla alustavan keittiösuunnitelman piirsi Metos, joka oli kaikin tavoin hyvä. Tarvittavia tietoja suunnitelman pohjaksi oli tietenkin liikeidea eli mitä tarjotaan ja suunnitellut asiakasmäärät. Metokselta tuli keittiösuunnitelman mukana myös laiteluettelo, jonka mukaan urakoitsija voi tehdä sähkösuunnitelmat keittiön osalta. Pohjakuvassa oli myös tarvittavat lattiakaivojen paikat sekä vesipisteet. Myös elintarvikeviranomaisen vaatima siivouskaappi sekä sosiaalitilat olivat valmiiksi suunniteltuna kuvassa.

Meidän tarpeisiimme tämä keittiösuunnitelma oli kuitenkin liian iso ja väärässä kohdassa verrattuna siihen, minne olimme sen alun perin sen toivoneet. Emme myöskään halunneet salin puolelle kiinteitä vesipisteitä noutopöydän lähelle, koska kaiken pitää olla siirrettävissä. Oma sisustussuunnittelijamme muokkasikin keittiön pohjakuvan lopulliseen muotoonsa, jolloin saimme järkevämmin sijoitettua baaritiskin, esiintymislavan sekä kabinetin. Tällä järjestelyllä saimme myös wc-tiloja suuremmiksi sekä jokusen asiakaspaikan lisää.

Urakoitsija vastaa keittiön rakentamisesta pintoihin saakka, joten rasvakanavat sekä rasvahormit jäävät urakoitsijan vastuulle. Meidän täytyy itse hankkia ja asentaa vain huuvut sekä keittiölaitteet. Kuvassa 1 on ravintolamme lopullinen pohjakuva keittiön osalta. Seuraavaksi suunnitellaan salin sisustus, pöytien järjestys sekä valaistus. Kabinetti alue sekä lämpöhauteiden sijoitus ovat vielä muutosten alla, sen takia nämä ovat kuvassa katkoviivalla. Keittiösuunnitelman on toteuttanut oma sisustussuunnittelijamme. Tarkoituksenamme on rakentaa kabinetti siirrettävillä lasiseinillä, jolloin kabinetin ollessa pois käytöstä saadaan sieltä asiakaspaikat muuhun käyttöön. Valaistussuunnitelmat ravintolaamme toteuttaa myöhemmin valaisin maahantuojaan suunnittelija. Valaistussuunnitelmasta saamme myös sähkösuunnitelmille pohjaa salin osalta, jotka lopulta tekee sähkömies.



Kuva 1. Ravintolan pohjakuva, suunnittelija Toronen, T. 2017

#### 4.2 Salin suunnittelu

Ravintolasali eli asiakastilat, joissa tapahtuu tarjoilua, ruoan ja juoman nauttimista sekä seurustelua. Asiakkaille varataan tilaa 1- 1,5 m<sup>2</sup> asiakasta kohti, riippuen pöytäjärjestelystä ja liikeideasta. (RT 94-11164, 4.1)

Isommissa projekteissa on hyvä käyttää sisustussuunnittelijaa apuna joka osaa tehdä myös tarvittavat valaistussuunnitelmat, näiden suunnitelmien pohjalta laaditaan tarvittavat sähkösuunnitelmat. Varsinkin uudiskohteissa tämä on tärkeää.

Erkki Koivisto S-Idea Oy:stä kertoo, että salin suunnittelun osalta kaikki alkaa toiminnallisen pohjan miettimisellä: mihin sijoittuu keittiö, varastot sekä vessat? Miten halutaan asiakkaiden liikkuvan tai istuvan, onko ravintolassa itsepalvelu vai pöytiintarjoilu? Asiakaspaikkojen määrään vaikuttavat tilan koko, poistumisteiden määrä ja leveys, vessojen määrä sekä ilmanvaihdon kapasiteetti. (Koivisto 26.8.2016)

Markku Sorsa Verhoomo Etikki Oy:stä kertoo, että ensisijaisesti kartoitetaan asiakkaan tarpeet ravintolan suunnittelun osalta. Ruokaravintolat ja pubit eroavat toisistaan paljon, esimerkiksi kalusteiden malli ja järjestely sekä sisustuksen tyyli yleensä vaikuttavat lopputulokseen. Salin sisustuksen ja rakentamisen osalta kustannuksiin vaikuttavat monet tekijät, kuten onko lähtökohtana tyhjä huoneisto vai jo ravintolatilaksi käyttöön otettu tila. Mi-

käli tila on rakennusluvissa ravintolatila, mutta muutoin tyhjä huoneisto, kustannusarvioiksi voisi laskea 200 € - 400 € / m<sup>2</sup>. Ravintolan koko vaikuttaa ratkaisevasti neliöhintaan sekä tietysti haluttu laatutaso. (Sorsa 25.8.2016)

#### 4.3 Wc-tilat ravintolassa

Wc-tilat määrittelevät myös asiakaspaikkojen määrää. Alle 7 asiakaspaikan ravintolat eivät tarvitse wc-tiloja ollenkaan. 7-25 asiakaspaikan ravintoloissa riittää yksi wc. Alle 26 asiakaspaikan ravintoloissa henkilökunta voi käyttää asiakas wc:tä, muutoin henkilökunnalle pitää olla oma wc-tila. Oheisessa kaaviossa näkyy Keski-Uudenmaan ympäristökeskuksen määrittelemät vaatimukset asiakaspaikkojen osalta. Mikäli huoneistossa tarjoillaan vain pääasiassa alkoholijuomia, tulee miehille ja naisille olla erilliset wc-tilat riippumatta asiakaspaikkojen määrästä. Wc-tiloja suunniteltaessa tulee ottaa huomioon myös ulkotarjoilualue terassilla. Ulkotarjoilualueen asiakaspaikat lasketaan 0,5 kertaisesti mukaan wc-tilojen lukumäärään, jolloin puolet terassin asiakaspaikoista lasketaan mukaan wc-henkilömäärää mitoitettaessa. (Nironen 2016)

Taulukossa 2 näkyy ympäristökeskuksen vaatimat wc-paikat ravintolassa asiakaspaikkoja kohden. Yli 25 asiakaspaikkaa sisältävään ravintolaan tulee suunnitella myös inva-wc.

Taulukko 2.

Wc-kalusteiden määrä			
	Miehet	Naiset	
< 25			yksi yhteinen*
25 – 50	1	1	
51 - 100	1+1 urinaali	2	
101 – 150	1+2 urinaalia	3	
151 – 200	2+2 urinaalia	3	
201 – 250	2+3 urinaalia	4	
251 – 300	2+4 urinaalia	4	
301 – 400	3+4 urinaalia	5	
> 400	tapauskohtaisesti		

Lähde: Nironen 2016

## 5 Liikeidea Bar & Bistro

Bistro on alun alkaen ranskalainen kortteliravintola, jota voisi suomen kielellä kutsua vaikkapa kulmakuppilaksi. Sen ruokalista on suppeahko ja kirjoitettu useimmiten liitutaululle. Brasseries taas ovat suurempia, alkujaan nimenomaan oluttupia. Bistroille tyypillistä on tehdä näköistään ruokaa, sillä hetkellä saatavilla olevista paikallisista raaka-aineista. Ketjukonseptiin bistro ei taivu. Perinteisissä bistroissa on rento meininki, sinne tullaan viihtymään. (Takala, Virkki, Anttonen ja Remes 2010, 8-9)

Liikeideaan vaikuttavia tekijöitä ovat mm. ravintolan tyyppi, ilmapiiri ja tunnelma, konsepti, palvelutyyppi, tarjottava palvelu, palvelun nopeusluokka, markkina, kohderyhmä, sijainti, kilpailutilanne. (RT 94-11164, 4) Oma liikeideani on jotain bistron ja brasserien yhdistelmää. Kotiruokailun josta on tarjolla arkisin, sekä iltaisin suppea à la carte lista liitutaululle kirjoitettuna. Vaihtelua ei välttämättä ihan päivittäin tule olemaan, mutta viikoittain kuitenkin, raaka-aineiden saatavuuden mukaan. Runsas olutvalikoima kuuluu liikeideaan, useiden eri pienpanimoiden tuotteita sekä hyvä viinivalikoima. Kotoisa, olohuonemainen tunnelma jonne on helppo piipahtaa yksin tai porukalla. Viikonloppuisin pubitunnelmissa kuunnellaan eri artisteja tai yhtyeitä. Viikonloppuisin voi siis tulla paikanpäälle kuuntelemaan live- musiikkia ja nauttimaan ystävien seurasta. Ravintolaan rakennetaan myös kabinetti, jolloin voidaan palvella myös yritysasiakkaita tarjoamalla kokoustilaa ruokailuun.

### 5.1 Liiketoimintasuunnitelma

Alkujaan amerikkalainen keksintö business plan eli liiketoimintasuunnitelma on yrityksen tarinan runko, se on kirjallinen esitys yrityksestä ja sen suunnitellusta liiketoiminnasta. Suunnitelma syventää liikeidean yrityksen visioksi ja strategiaksi, se esittelee resurssit, tavoitteet ja keinot sekä arvioi kilpailutilannetta, rahoitusta ja uhkia. Liiketoimintasuunnitelma on ensisijaisesti työkalu yrittäjälle itselleen, se auttaa täsmentämään ajatuksia ja saattaa myös paljastaa heikkouksia joita ei muuten tulisi ajatelleeksi. (Puustinen 2004, 59-60)

Hyvä liiketoimintasuunnitelma on selkeästi kirjoitettu, hyvin jäsennelty ja tiivis. Asiapohjainen, mutta kuitenkin ymmärrettävällä kielellä kirjoitettu suunnitelma ilman ammattislangia täyttää hyvän suunnitelman erityispiirteitä. Liiketoimintasuunnitelman tulee olla myös osaltaan kriittinen, käytännössä toimiva ja toteuttamiskelpoinen. Hyvä suunnitelma perustuu faktaan. (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 26-27)

Liiketoimintasuunnitelmalle löytää monenlaisia runkoja internetistä, hyvänä perusrunkona ravintolan suunnitelmalle voi kuitenkin käyttää seuraavaa:

1. Tiivistelmä
2. Lähtökohtatilanne
3. Toimiala-analyysi
4. Strategiset ratkaisut, liikeidea ja tavoitteet
5. Kohderyhmä- ja kilpailutilanneanalyysi
6. Tuotepalvelupaketti
7. Fyysisten tilojen suunnittelu
8. Markkinointiviestintäsuunnitelma
9. Henkilöstösuunnitelma
10. Taloussuunnitelma
11. Riskianalyysi
12. SWOT

(Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 35)

Liiketoimintasuunnitelman tekemiseen kannattaa varata aikaa, itselläni tähän meni useampi kuukausi. Kartoitin alueeni ostovoimaa (mm. Tilastokeskukselta ja urakoitsijalta löysin laskelmia) sekä tutustuin paikallisiin yrityksiin, tuleviin kilpailijoihini. Selvitin myös ruokamyyntien osalta mahdollisia lounasasiakasmääriä mitä oli alueen yrityksissä toteutunut, kyselemällä tutuilta jotka yrityksissä työskentelevät. Tältä pohjalta sain omaan suunnitelmaani laskettua realistiset myyntiarviot. Etunani laskelmia tehdessäni oli myös yhtiökumppanini, jolla oli useampia vuosia samassa kaupungissa toiminut olutravintola, tästä sain juomatuotteen osalta realistisia myyntilukuja. Hankalinta oman konseptini miettimisessä olikin ruokatuote. Millä saan siitä riittävän erilaisen ja ainutlaatuisen siten, että asiakas päättää tulla meille naapuriravintolan sijaan? En halunnut lähteä à la carten suhteen perinteiselle lehtipihvi-pippuripihvi linjalle. Lounastuote oli alusta alkaen selkeä, perus kotiruokalounas. Omassa työssäni vuosien varrella tämänlaisen lounasruoan menekki oli jo tullut tutuksi. Lisäksi lähimmät kilpailijamme ovat kiinalainen ja nepalilainen ravintola, joten kotimainen tarjonta puuttui kokonaan.

Liiketoimintasuunnitelmani tein Yritys-suomen verkkopalvelussa, joka vaati sisäänkirjautumisen pankkitunnuksilla. Verkkosivuilta löytää oman työtilan suunnitelmalleen, se opastaa kohta kohdalta suunnitelman kirjoittamisessa ja antaa vinkkejä mitä kirjoittaa mihinkin kohtaan. Koin tämän erittäin hyödylliseksi ja työtäni helpottavaksi. Verkkosivuilla voit luoda myös yrittäjäprofiilin itsestäsi. Omassa työtilassa on myös hyödyllisiä linkkejä yritystoimintaan liittyen ja siellä on mahdollisuus kysyä Chatin kautta yritysneuvojalta apua.

Liiketoimintasuunnitelma pysyy siellä tallessa ja voit kutsua sähköpostitse ihmisiä kommentoimaan suunnitelmaasi. Verkkosivut ovat työ- ja elinkeinoministeriön tarjoamat.

Yritys-suomen liiketoimintasuunnitelman malli on seuraavanlainen:

1. Perustiedot ja osaaminen (yrittäjän tiedot sekä cv)
2. Yrityksen perus- ja yhteystiedot
3. Kenelle ja miksi ? (asiakkaat, ostomotiivit, ostokriteerit, riskit)
4. Mitä? (yhteenveto tuotteista ja palveluista)
5. Miten? (tuotekehitys, myynti ja markkinointi, tuotanto ja logistiikka, talous ja hallinto, henkilöstö)
6. Liikeidea (yhteenveto)
7. Toimintaympäristö (toiminta-alue, kilpailijat, kilpailutilanne)
8. Visio (visiot markkinoista, yrityksestä)
9. Muuta huomioitavaa (luvat, sopimukset, vakuutukset)
10. Laskelmasivut (myyntibudjetti, kulujen erittely, investoinnit, rahoitus ja vakuudet, tulosbudjetti)
11. Itsearviointi ja SWOT- analyysi

Liiketoimintasuunnitelman tekemisessä helpointa oli liikeidean jäsentely ja asiakkaiden sekä ostomotiivien kirjaaminen. Eniten aikaa suunnitelman laatimisessa otti toimintaympäristön kartoittaminen, sekä laskelmasivujen laatiminen. Laskelmasivut sain hiottua loppuun vasta pankissa käynnin jälkeen, jolloin minulla oli enemmän tietoa rahoitusmahdollisuuksista, koroista sekä oman pääoman määrästä. Ennen pankissa käyntiä minun piti kuitenkin laskea rahantarve kokonaisuudessaan lainaneuvotteluja varten. Paljonko rakentamiseen menisi rahaa yhteensä sekä tietysti alkuvarastot ja vuokravakuus. Pelkästään näiden numeroiden laskemiseen ja selvittämiseen meni useampi kuukausi, muun työn ohessa. Hyödyin paljon myös haastatteluin kerätyistä tiedoista rakentamisen osalta budjetoinnin suhteen. Osasin vähän antaa suuntaa pitääkö rahaa varata 10 000 euroa vai 80 000 euroa.

## 5.2 Osakassopimus

Osakeyhtiöiden toimintaa säätelee osakeyhtiölaki, mutta siinä on rajoitetusti otettu huomioon osakeyhtiöiden vaihtelevat tarkoitukset ja koot. Osakeyhtiön yhtiöjärjestyksessä ei ole aina mahdollista sopia kaikista yrityksen toiminnan kannalta välttämättömistä, omistajien yhteisistä pelisäännöistä. Osakassopimus tarjoaa myös mahdollisuuden osakkaille sopia asioista keskenään niin, että sopimuksen sisältö ei ole kaikkien nähtävillä kaupparekistereissä. (Salokannel)

Osakassopimus solmitaan tyypillisesti yrityksen toiminnan aloitusvaiheessa tai silloin kun omistussuhteet ovat muuttumassa. Sopimuksella voidaan poiketa monin osin osakeyhtiölaista ja yhtiöjärjestyksestä. Erityisen keskeinen on sopimus yrityksen omistajien välillä kun omistussuhteet menevät tasan. Esimerkiksi 50-50. Tasaomistuksen vaara on siinä että asioista ei päästä riittävään yksimielisyyteen. Yleisimpiä syitä osakkeenomistajien erimielisyyksiin on esimerkiksi rahoituksen antaminen yhtiölle, työsuhdeasiat osaakkeen omistajien kesken, osakkeiden lunastus osakkaan työsuhteen päättymisen jälkeen, hallituksen kokoonpano, etuosto – ja lunastusoikeudet. (Rödl & Partner)

Osakassopimuksella voidaan tarkemmin yrittäjien kesken sopia muun muassa hallinnosta, velvoitteista ja osingonjaosta. Osakassopimuksella voidaan sopia esimerkiksi velvoitteiden osalta työnteosta yrityksessä. Osakassopimus ei ole pakollinen, mutta on yleistymässä pienyrittäjien keskuudessa. Osakassopimus on yleensä lakimiehen laatima, vaikka se onkin täysin vapaamuotoinen. Osakassopimus sitoo sopimuksen allekirjoittaneita henkilöitä ja menee muiden sopimusten edelle. Sopimuksen allekirjoittaneita sitoo yleensä myös sopimussakko. (Kyläkallio 2011)

Kyläkallion mukaan osakassopimuksen sisältö voi olla seuraavanlainen:

1. Sopimuksen tausta ja tarkoitus
2. Käsitteiden määritelmät
3. Sopimuksenteko oletukset
4. Hallinto ja päätöksenteko
5. Omistuksen hallinnoiminen
6. Omistuksesta irtaantuminen
7. Rahoitus ja varojenjak
8. Sopimusosapuolten panostukset yhtiöön
9. Kontrolli ja tiedonsaanti
10. Seuraukset sopimusrikkeestä
11. Sopimuksen voimassaolo ja päättyminen



12. Sopimukseen liittyvien oikeuksien ja velvollisuuksien siirtäminen
  13. Sopimuksen täytäntöönpano ja erimielisyyksien ratkaiseminen
  14. Muut yleiset juridiset ehdot
- (Kyläkallio 2011)

Ensimmäisenä kun kävimme yhtiökumppanini kanssa uusyrityskeskuksen yritysneuvojal-  
la, niin meille sanottiin, että laatikaa osakassopimus, mutta syytä tähän emme sen kum-  
memmin saaneet. Liitteenä oleva osakassopimus-malli on alun perin Maran lakimiehen  
laatima, mutta muokattu omaan yritykseeni sopivaksi muutamia eri lähteitä käyttäen. (liite  
2)

## 6 Pohdinta

Tämän työn toteuttamisessa suurin motivaattori oli, että tein sen itselleni ja omaa tulevaisuuttani varten. Tästä työstä oli minulle itselleni suuri hyöty omaa yritystä ja sen liiketoiminnan suunnittelua ajatellen.

Haasteellisin osuus työssä oli tietoperustaan faktatiedon etsiminen liiketilan suunnittelu osioon, kirjoitettua faktatietoa löytyi aiheesta todella heikosti joten jouduin aika pitkälti haastattelujen varaan jättämään tämän osion. Työni aloitinkin kyselemällä sähköpostitse liiketiloja suunnittelevilta yrityksiltä. Lähetin kyselyt yhteensä kuuteen eri yritykseen, neljä näistä vastasi. Kysyin mitä tulee ottaa huomioon, mistä suunnitteluprosessi alkaa ja kustannusarvioita salin ja keittiön osalta erikseen. Pian olinkin jo kasannut itselleni riittävästi materiaalia kirjoittamista varten. Tämä osio oli myös itse produktin kannalta tärkeä, koska näiden haastattelujen pohjalta sain laskettua liiketoimintasuunnitelmaani rahoitus ja laskelmaosuuksia aloituskustannusten osalta.

Kun olin kirjoittanut ensimmäisen kappaleen työstäni, niin huomasinkin, että olin kirjoittanut samankaltaista tekstiä mitä oli monessa muussa työssä kerrottu yrityksen perustamisesta. Tässä vaiheessa muutin ensimmäisen kappaleen yrittäjyydestä kertovaksi ja sovin uuden haastatteluajan tuntemani ravintoloitsijan kanssa. Ja näin jälkeempäin olenkin tyytyväinen, että tein näin.

Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen meni kutakuinkin sama aika kuin itse tietoperustan kirjoittamiseen. Sitä ei voinut kerrasta kirjoittaa, vaan suunnitelma hautui ja joka kerran kun suunnitelman avasi ja luki, löytyi jotain muokattavaa. Laskelmasivuilla varsinkin halusin saada mahdollisimman realistiset luvut, tämä on kuitenkin se työväline, jolla minä itse haen yritykselleni pankista lainaa. Olen tällä hetkellä myös erittäin luottavaisin mielin omaan kykyyni yrittäjänä. Näin viimeisenä opiskeluvuotena olen hyödyntänyt hyvin paljon myös omia opintojani sekä kursseja yrittäjyyttä silmällä pitäen.

Osakassopimuksesta en ollut suunnitellut alun perin kirjoittavani ollenkaan, mutta omalla kohdallani se tuli pakolliseksi laatia, niin päätin liittää senkin työhöni samalla. Osakassopimuksesta tulikin laajempi mitä itse aluksi ajattelin, kun siihen kunnolla perehtyi. Aikataulullisesti työni kanssa pysyin suunnilleen suunnitelmassani, aloitin työn tekemisen syksyllä ja se oli maaliskuun lopussa valmis.

Työn tekemisen varrella olen oppinut paljonkin, ensimmäistä kertaa kun tällaista projektia suunnittelen. Jokaisen asian joutui erikseen opettelemaan ja etsimään tietoa sekä vinkkejä. Yrityksen perustaminen oli helpoin osuus sekä itse liiketoimintasuunnitelma. Haasteellisinta olikin liiketilan suunnittelu, millä siitä saisi mahdollisimman toimivan kokonaisuuden. Uskon että sekin vielä muuttuu matkan varrella, aikaa on kuitenkin vielä 1,5 vuotta ravintolan aukeamiseen. Vielä kun suunnitelmat ovat vain paperilla, eikä ole koko rakennustakaan niin kaikki näyttävät hyvältä. Käytäntö voikin osoittaa toisin. Paljon on vielä silti tehtävääkin. Uuden yrittäjän kannattaa harkita tarkkaan liiketilan kokonaisuutta. Vuokraako yritykselleen valmiin liiketilan vai lähteäkö rakentamaan sitä tyhjästä. Molemmissa on etunsa. Uuden rakentamisella saa juuri itselleen räätälöidyn tilan, olettaen että osaat ennakoida tarpeet riittävän hyvin ettei tule yllätyksiä avaamisen jälkeen.

Vielä en osaa sanoa mitä olisi pitänyt tehdä toisella tavalla, kertaalleen mietin jo tosin kuinka paljon helpompaa olisi ollut vuokrata valmis ravintola-tila, mutta se ei välttämättä vastaisi yhtä hyvin meidän tarpeitamme eikä sijainti olisi yhtä hyvä. Asioilla on aina omat hyvät ja huonot puolensa. Opinnäytetyöni kannalta parasta olisi ollut jos olisin saanut koko projektin kirjattua avaamiseen saakka, työ jää nyt mielestäni hieman puolittiehen, suunnitteluvaiheeseen. Tuntuu että tämä työ on vasta pintaraapaisu lopulliseen toteutukseen, siihen kun ovet lopulta aukeavat ja pääsee käytännössä tätä toteuttamaan.

Haastatteluista oli minulle itselleni hyötyä tulevaisuutta ajatellen. Jo alalla toimivalta yrittäjältä sain hyviä vinkkejä sekä huomioita tulevaisuuteen. Esimerkiksi yrittäjien työttömyyskassa ei ollut minulla edes tiedossa ennen kuin Tero minulle siitä mainitsi. Kaikista tärkein asia mitä haastattelun kautta tuli ilmi oli, että yritystoimintaa kun aloittaa niin silloin pitää olla riittävästi aloituskassaa niin sanotusti yrityksellä. Rahaa ei välttämättä heti lähdetä tulemaan ja sen tulon tasaantumisessakin kestää aikansa. Joten sekä oma että yrityksen rahoitus pitää olla kunnossa. Vasta aloittavan ravintola-alan yrittäjän on turha luulla pääsevänsä heti suurille tuloille, vaan päinvastoin työtä on paljon ja palkkaa ei välttämättä heti saa

## Lähteet

Ahonen, J & Koskinen, T & Romero, T. 2009. Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Restamark. Helsinki.

Akavan erityisalat. Yrittäminen tämän päivän Suomessa. Luettavissa:

[https://www.akavanerityisalat.fi/amm\\_toimintaohjelma\\_yrittamisen\\_haasteet\\_ja\\_riskit](https://www.akavanerityisalat.fi/amm_toimintaohjelma_yrittamisen_haasteet_ja_riskit).

Luettu: 20.3.2017

Garvey, M & Dismore, H & Dismore, A. 2004. Running a restaurant for dummies. Wiley Publishing, inc. Hoboken.

Evira. 2016. Elintarvikehuoneistot. Luettavissa:

<https://www.evira.fi/elintarvikkeet/valmistus-ja-myynti/elintarvikehuoneistot/>. Luettu:

9.12.2016

Finnvera. Yrityksen perustamisvaiheessa. Luettavissa:

<https://www.finnvera.fi/Alku/Rahoitusuunnittelu/Yrityksen-perustamisvaiheessa?source=3165>. Luettu: 9.12.2016

Finnvera. 2008. Finnveran verkkotesti kannustaa yrittäjäksi. Lehdistötiedote. Luettavissa:

<http://feed.ne.cision.com/wpyfs/00/00/00/00/00/0B/AF/DB/wkr0003.pdf>. Luettu: 9.2.2017

Google Analytics. Yritystason verkkoanalyysi. Luettavissa:

<https://www.google.com/analytics/>. Luettu: 20.03.2017

Suomen Franchising Yhdistys Ry. 2017. Mikä franchising? Luettavissa:

<https://www.franchising.fi/franchising>. Luettu: 10.05.2017

Heikkilä, P & Viljanen, R. 2000. Yritystoiminta hotelli- ravintola ja matkailualalla. WS Bookwell Oy. Juva.

Häggglund, S. 26.10.2016. Yritysassiakasneuvoja. Aktia Pankki. Vantaa. Haastattelu.

Kyläkallio, K. 2011. Osakassopimus osakeyhtiössä. Luettavissa:

<http://tilisanomat.fi/content/osakassopimus-osakeyhtiössä>. Luettu: 26.01.2017

Lehtonen, J. 2012. Uuden yrityksen rahoitus. Luettavissa: <http://www.summarum.fi/uuden-yrityksen-rahoitus/>. Luettu 9.12.2016.

Lilja, T. 30.12.2016. Termico-ravintolat Oy. Ravintoloitsija. Haastattelu.

Mara 2013. Onko pelastussuunnitelmasi ajan tasalla? Luettavissa:  
<http://www.mara.fi/onko-pelastussuunnitelmasi-ajan-tasalla>. Luettu: 1.4.2017.

Mutka, P. 25.8.2016. Bistro Tuote Oy. Haastattelu.  
Musiikkiluvat. Musiikki tekee kaupan. Luettavissa: <http://www.musiikkiluvat.fi>. Luettu: 1.4.2017

NewCo YritysHelsinki. 2015. Ravintola-alan ABC, ohjeita kahvilan tai ravintolan perustajalle. Luettavissa:  
[http://www.newcohelsinki.fi/application/files/8514/4525/3148/Ravintolaopas\\_2015\\_08.pdf](http://www.newcohelsinki.fi/application/files/8514/4525/3148/Ravintolaopas_2015_08.pdf).  
Luettu: 1.4.2017.

Nironen, S. 25.11.2016. Terveystarkastaja. Keski-Uudenmaan ympäristökeskus. Sähköposti.

Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Kirjakas.

Rakennustietokauppa. 2014. RT 94-11164, Ravintolat ja kahvilat. Luettavissa:  
<https://www.rakennustietokauppa.fi/rt-94-11164-ravintolat-ja-kahvilat/106534/dp>. Luettu: 6.10.2016

Rödl & Partner. Osakassopimus- miksi sitä ei voi jättää tekemättä? Luettavissa:  
[http://www.roedl.com/fi/fi/ajankohtaista/osakassopimus\\_miksi\\_sitae\\_ei\\_voi\\_jaettaeae\\_tekemaettae.html](http://www.roedl.com/fi/fi/ajankohtaista/osakassopimus_miksi_sitae_ei_voi_jaettaeae_tekemaettae.html). Luettu: 10.05.2017

Salokannel, R. Miksi kannattaa tehdä osakassopimus? Luettavissa:  
<http://www.ekonomilehti.fi/miksi-kannattaa-tehda-osakassopimus/>. Luettu: 1.4.2017.

SYT. 2015. Työttömyysturvajärjestelmä Suomessa. Luettavissa:  
<https://syt.fi/tietoa/tyottomyysturvajarjestelma-suomessa/>. Luettu: 8.2.2017

Takala, M & Virkki, J & Anttonen, T & Remes, M. 2010. Bistro- Pariisin parhaat bistrot ja klassiset reseptit. WS Bookwell. Porvoo.

Uusyrityskeskus. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2016. Luettavissa:  
<http://www.perustamisopas.fi>. Luettu 25.08.2016.

Uusyrityskeskus. Yrityksen perustaminen. Luettavissa:  
<http://uusyrityskeskus.fi/fi/yrityksen-perustaminen>. Luettu: 25.08.2016

Valvira. 2015. Anniskelu. Luettavissa: <http://www.valvira.fi/alkoholi/anniskelu>. Luettu:  
9.12.2016

Vesalainen, P & Försti, Y & Nieminen, P & Soini, M & Viitala, J. 1996. Aloitanko oman?  
Tietoa yrittämisestä ja yrityksen perustamisesta. Ajatus. Helsinki.

Yritys-suomi. Työ ja Elinkeinoministeriö. Pankkitilin avaaminen. Luettavissa:  
<https://www.yrityssuomi.fi/pankkitilin-avaaminen>. Luettu 25.08.2016

Yritys-suomi. Työ ja elinkeinoministeriö. Ravintolat ja kahvilat. Luettavissa:  
<https://www.yrityssuomi.fi/lupa?id=250314>. Luettu: 9.12.2016.

Yritystoiminta. 2017. Yrittäjyys. Luettavissa: <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/yrittajyys>.  
Luettu: 15.03.2017

Yrityksen perustaminen. 2013. Sivutoiminen yrittäjä. Luettavissa: <http://yrityksen-perustaminen.net/sivutoiminen-yrittaja/>. Luettu: 10.05.2017

Yrittäjät. 2016. Yritysmuodot ja vastuut. Luettavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yritysmuodot-ja-vastuut-316303>. Luettu: 20.3.2017

Yrittäjät. 2013. Yrityksen perustamisen vaiheet. Luettavissa:  
<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yrityksen-perustamisen-vaiheet-316210>. Luettu: 20.08.2016

## **Liitteet**

### **Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma**

## **Liite 2. Osakassopimus**